

Экономический анализ работы предприятий средств связи

О чем говорят первые итоги приватизации?

В. Широков, И. Широкова

Сегодня большинство экономистов и управленцев всех уровней как в центре, так и на местах, выражают крайнюю неудовлетворенность первыми итогами приватизации в промышленности. Анализ деятельности предприятий промышленности средств связи, проведенный специалистами АО ЭКОС и охвативший период с 1993 по 1996 год, лишний раз подтверждает эти неутешительные выводы. Мы хотим познакомить читателей с результатами анализа, которые достаточно полно характеризуют состояние этой важнейшей отрасли.

Деятельность предприятий промышленности средств связи (ПСС) анализировалась по следующим группам показателей: объемные показатели работы предприятий; эффективность использования ресурсов и производства; платежеспособность; уровень средней зарплаты. В процессе анализа сравнивались два периода: 1993—1995 годы и 1995 год—девять месяцев 1996 года. Сравнение проводилось в разрезе государственных федеральных предприятий (ГФП), не подлежащих приватизации, и приватизированных предприятий, акционировавшихся по одному из следующих вариантов: 1 — предприятие имело 40% акций, остальные продавались; 2 — контрольный пакет акций (51%) оставался у коллектива; 3 — 30% акций выделялось группе новаторов, которые бра-

лись выправить финансовое положение предприятия; 4 — предприятия акционировались путем выкупа через аренду; 5 — предприятия акционировались до введения перечисленных выше льгот.

Общее состояние предприятий отрасли за девять месяцев 1996 года отражены в табл. 1. Из приведенных

данных видно, что из 72 предприятий 48, или 66,7%, приватизировано. Таким образом, в отрасли преобладает акционерная форма собственности, причем экономический потенциал АО значительно выше, чем ГФП.

Динамику изменения основных показателей отражают данные табл. 2, на основе которых можно четко выделить два периода в состоянии предприятий: с 1993-го по первое полугодие 1995 года и с первого полугодия 1995-го по октябрь 1996 года. Для первого периода характерно снижение доли АО в стоимости основных и оборотных фондов отрасли (на 4,5 пункта), а также в стоимости реализованной продукции (на 2,1 пункта, в том числе в стоимости военной техники (ВТ) — на 3,9 пункта). Вместе с тем резко повысилась их доля в прибыли — на 16 пунктов. Отсюда следует, что в этот период основную часть продукции

Таблица 2

Форма собственности	во всех активах		в реализованной продукции		в балансовой прибыли		в числе занятых	
	А	Б	А	Б	А	Б	А	Б
ГФП	+4,5	+1,8	+2,1	+4,2	-16,0	+70,2	-	+0,6
АО (всего), в том числе по вариантам приватизации:	-4,5	-1,8	-2,1	-4,2	+16,0	-70,2	-	-0,6
1-й	+0,5	-0,3	-1,5	+1,6	+2,8	-64,2	-1,9	+1,9
2-й	-4,0	-1,2	-0,6	-3,8	+9,9	+14,8	+1,8	-1,2
3-й	+1,6	-0,1	+0,5	-0,3	+0,2	+3,3	+0,3	-0,9
4-й	-2,7	-0,2	-1,2	-0,3	+0,9	-14,3	+0,1	-0,3
5-й	-	-0,1	+1,7	-1,4	+2,2	-9,6	-0,3	-0,1

Примечания: А — данные за первое полугодие 1995 года по сравнению с 1993 годом; Б — данные за девять месяцев 1996 года по сравнению с 1-й половиной 1995 года.

Таблица 1
Состояние предприятий ПСС на 1 октября 1996 г.

Форма собственности	Число предприятий		Средняя численность занятых	Доля в основных показателях				
	всего	в % к итогу		в стоимости активов	в прибыли	в числе занятых	в произведенной продукции	в реализ. продукции
ГФП	24	33,3	1824	39,2	78,1	33,9	41,3	33,3
АО (всего), в том числе по вариантам приватизации:	48	66,7	1778	60,8	21,9	66,1	58,7	66,7
1-й	33	45,8	1566	38,9	-25,2	40,0	32,7	36,1
2-й	10	13,9	2355	12,9	58,5	18,2	21,5	24,6
3-й	2	2,8	265	2,6	4,1	0,4	0,8	1,0
4-й	2	2,8	3769	5,1	-8,8	5,8	3,2	4,5
5-й	1	1,4	2044	13	-6,7	1,6	0,5	0,5
Всего по отрасли	72	100	1793	100	100	100	1000	100

Таблица 3

Форма собственности	Изменение объемных показателей работы ГФП и АО											
	Падение производства			Число предприятий*			Реализация товарной продукции			Число предприятий**		
	А	Б	В	1994г	1пол. 1995г	9мес 1996г	А	Б	В	1994г	1пол. 1995г	9мес 1996г
ГФП	45,2	37,4	0,6	2	5	9	76,8	100,9	76,5	4	15	5
АО (всего), в том числе по вариантам приватизации:	43,2	34,5	34,6	3	12	5	87,8	97,9	106,9	5	21	25
1-й	50,0	36,1	26,6	1	10	4	84,6	97,6	104,3	3	13	18
2-й	30,6	34,2	41,2	1	2	1	93,0	99,1	108,2	1	6	4
3-й	+3,4	51,2	41,4	1	-	-	87,5	155,9	128,1	-	2	1
4-й	49,2	15,1	42,5	-	-	-	89,0	86,3	133,8	1	-	2
5-й	41,4	19,2	61,3	-	-	-	82,6	98,5	86,5	-	-	-
Всего по отрасли	43	35,0	29,8	5	17	14	82,6	98,5	94,4	9	36	30

Примечания. В столбцах А, Б, В в процентах указано отношение показателя: А – 1994 года к 1993-му; Б – 1-й половины 1995 года к 1-й половине 1994-го; В – девяти месяцев 1996 года к девяти месяцам 1995-го.
*Число предприятий, превысивших объем производства товарной продукции соответствующего года.
**Число предприятий, реализовавших товарной продукции больше, чем произвели в данный период.

рые приватизировались по первому, четвертому и пятому вариантам. Остальные продолжают оставаться рентабельными.

Анализ изменений объемных показателей предприятий (табл.3) свидетельствует о том, что объем производства у ГФП стабилизировался: если в 1995 году темпы падения производства у АО были на 2,9% ниже, чем у ГФП, и имели устойчивую тенденцию к снижению, то в 1996 году этот показатель сохранился на прежнем уровне, тогда как у ГФП произошло резкое снижение показателя, составившего всего 0,6%. Число ГФП, объем производства кото-

(92,1%) производили именно акционерные общества. Прибыль АО росла не за счет экстенсивных факторов (рост фонда и занятости), а благодаря выпуску гражданской продукции, оказанию ремонтных, инструментальных и других услуг, образования на базе вспомогательных производств новых, самостоятельных предприятий. Рост удельного веса прибыли (9,9%) наблюдался у группы АО, акционированных по второму варианту. Для нее характерен и наименьший удельный вес военной техники в товарной продукции (15%).

Значительное снижение доли ГФП в прибыли отрасли можно объяснить следующими факторами:

– высокий удельный вес ВТ (61,0%) в общем объеме продукции,

рентабельность которой ограничена; – большая фондоемкость продукции ГФП, что повышает долю налогов на имущество;

– высокий уровень внепроизводственных расходов, отрицательное сальдо которых у ГФП почти в три раза превосходило тот же показатель у АО. Так, величина внепроизводственных расходов ГФП в первом полугодии 1995 года (7,8 млрд.руб.) составила 91% прибыли от основной деятельности, тогда как у АО – только 5,1%.

Второй период по результатам прямо противоположен первому: по всем показателям АО значительно уступали ГФП. Особенно резко снизилась их доля в прибыли – с 92,1 до 21,9%, т.е. почти в четыре раза. Убыточными стали прежде всего те предприятия, кото-

рых превысил уровень прошлого года, увеличилось с пяти до девяти. В то же время число таких АО снизилось с 12 до пяти, причем падение отмечалось по всем АО независимо от использованных вариантов приватизации.

Важным показателем деятельности предприятий, характеризующим степень конкурентоспособности выпускаемой продукции, является уровень ее реализации. В первом полугодии 1995 года предприятия реализовали 98,5% произведенной продукции, что на 16,1 пункта выше, чем в 1994 году. По этому показателю АО уступали ГФП, хотя у предприятий, приватизированных по третьему варианту, он составил 155,9%. Выше среднего по отрасли данный показатель был и у АО, использовавших второй вариант.

Таблица 4

Форма собственности	Динамика показателей эффективности работы предприятий ПСС											
	П/А, коп./руб.			П/Рп, коп./руб.			Рп/А, коп./руб.			П/с/сР, %		
	1993г	1пол. 1995г	9мес 1996г	1994г	1пол. 1995г	9мес 1996г	1993г	1пол. 1995г	9мес 1996г	1994г	1пол. 1995г	9мес 1996г
ГФП	14,8	0,23	0,71	20,7	3,0	10,7	71,6	7,7	0,073	24,7	3,3	9,91
АО (всего), в том числе по вариантам приватизации:	23,0	1,6	0,13	24,3	14,3	1,4	94,4	11,1	0,094	31,6	16,1	1,5
1-й	19,3	1,1	-	23,5	12,4	-	80,9	8,6	0,079	29,5	13,8	-
2-й	38,0	3,4	1,6	27,2	16,9	9,9	39,0	19,9	0,163	38,3	20,0	13,6
3-й	8,8	0,32	0,6	15,0	6,6	16,4	37,0	4,9	0,034	20,6	7,6	22,5
4-й	11,6	1,12	-	17,5	12,7	-	66,1	8,8	0,077	19,4	12,2	-
5-й	13,2	2,5	-	18,8	18,1	-	74,4	13,6	0,037	24,0	22,3	-
Всего по отрасли	20,3	1,1	0,36	23,3	11,0	4,2	86,9	9,8	0,086	29,6	18,9	4,5

В 1996 году уровень реализации продукции в отрасли снизился на 4,1 пункта. АО по этому показателю превзошли ГФП. Однако высокие темпы реализации продукции не смогли компенсировать ускорение падения производства, которое было характерно для всех АО независимо от использовавшегося варианта приватизации.

В табл. 4 приведена динамика показателей эффективности деятельности АО и ГФП, кото-

рая оценивалась по следующим показателям: отношение прибыли к стоимости всех активов предприятий П/А (рентабельность активов); отношение прибыли к стоимости реализованной продукции П/Рп (рентабельность продукции); отношение стоимости реализованной продукции к величине всех активов, или коэффициент деловой активности (П/с/сР); число убыточных предприятий. На первом этапе на фоне общего снижения эффективности отдачи всех видов ресурсов АО превосходили ГФП, особенно те, которые приватизировались по второму и пятому вариантам. На втором этапе в связи с низкими темпами роста прибыли и реализации продукции картина существенно изменилась. АО уступили позиции по всем показателям за исключением коэффициента деловой активности. Это подтверждает и рост числа убыточных АО (табл.5) с 14 в 1995 году до 22 в 1996-м. Особенно много убыточных АО (16) среди тех, которые приватизировались по первому варианту. В то же время число убыточных ГФП сократилось с 11 в 1995 году до девяти в 1996-м.

Анализ структуры баланса с целью оценки платежеспособности предприятий проводился на основе следующих показателей: коэффициент текущей ликвидности, коэффициент обеспеченности предприятий собственными оборотными средствами; коэффициент восстановления платежеспособности. Структура баланса признается неудовлетворительной, а предприятие неплатежеспособным, если коэффициент текущей ликвидности на конец отчетного периода составляет менее 2, коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами — менее 0,1 и коэффициент восстановления — менее 1.

Показатели, характеризующие платежеспособность предприятий в первом и втором периодах, приведены в табл. 6. Как следует из данных таблицы, на первом этапе коэффициент текущей ликвидности снижался, причем у ГФП — более быстрыми темпами, чем у АО. Среди последних наибольшее значение коэффициента (1,5) наблюдалось у предприятий, приватизированных по второму варианту. Для четвертого варианта от-

мечалась положительная тенденция к росту этого показателя (+0,2). В первом полугодии 1995 года насчитывалось 11 предприятий, коэффициент текущей ликвидности которых превышал норму (2,0). Более 80% из них приходилось на АО, причем, в основном, приватизированных по первому варианту. На втором этапе лидерство АО сохранилось. Правда, превышение было незначительно и все равно не достигало до нормы, поэтому не оказывало заметного влияния на платежеспособность предприятий.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами в первом полугодии 1995 года в целом по отрасли составил 0,2, т.е. был в два раза выше нормы. По сравнению с 1993 годом он существенно вырос у АО и остался на прежнем уровне у ГФП. Среди АО положительная тенденция к росту этого показателя отмечалась по всем вариантам приватизации, но по его абсолютной величине второй вариант существенно превосходил остальные (0,3). В 1996 году тенденция роста коэффициента усилилась: значение его составило 0,4, прежде всего за счет АО, приватизированных по первому варианту. У ГФП уровень данного показателя не изменился. Учитывая, что и на первом и на втором этапе все предприятия (как АО, так и ГФП) испытывали острый недостаток в оборотных средствах, можно утверждать, что этот коэффициент не отражает объективно их финансовое состояние.

Итоговым показателем, характеризующим деятельность предприятий в комплексе, на наш взгляд, является

Таблица 5

Число убыточных предприятий ПСС

Форма собственности	1993г.	1994г.	1 пол. 1995г.	9 мес. 1996г.
ГФП	1	6	11	9
АО (всего), в том числе по вариантам приватизации:	4	9	14	22
1-й	3	7	11	16
2-й	1	2	2	4
3-й	0	0	1	0
4-й	0	0	0	1
5-й	0	0	0	1
Всего по отрасли	5	15	25	31

уровень и динамика роста заработной платы (табл.7). До 1995 года темпы роста и уровень зарплаты у АО были выше, чем у ГФП, причем наиболее высокий ее уровень наблюдался у АО, приватизированных по четвертому варианту. В 1996 году АО утратили свое преимущество и на первое место выдвинулись ГФП.

Суммируя сказанное, следует отметить, что в первом полугодии 1995 года в промышленности средств связи преобладала акционерная форма собственности. Для АО было характерно постоянное повышение доли в общей прибыли отрасли и более высокие темпы роста заработной платы по сравнению с ГФП. Тем не менее ее средний уровень лишь незначительно превышал прожиточный минимум и существенно уступал средней заработной плате в большинстве других отраслей народного хозяйства. Более низкие темпы падения производства (34,5) по сравнению с ГФП (37,4) свидетельствуют о том, что среди АО есть группа предприятий, которые посте-

Таблица 6

Показатели, характеризующие платежеспособность предприятий ПСС

Форма собственности	К текущей ликвидности (Н-2,0)			К обеспеченности оборотными средствами (Н-0,1)			К восстановлению (Н-1,0)		
	1993г.	1 пол. 1995г.	9 мес. 1996г.	1993г.	1 пол. 1995г.	9 мес. 1996г.	1994г.	1 пол. 1995г.	9 мес. 1996г.
ГФП	1,9	1,2	1,2	0,2	0,2	0,2	0,4	0,6	0,6
АО (всего), в том числе по вариантам приватизации:	1,8	1,3	1,4	0,1	0,2	0,4	0,5	0,7	0,6
1-й	1,2	1,3	1,5	0,1	0,2	0,4	1,1	0,7	0,7
2-й	1,7	1,5	1,6	0,2	0,3	0,3	0,7	0,8	0,7
3-й	2,4	1,3	1,3	0,02	0,3	0,5	0,7	0,4	0,4
4-й	0,7	0,9	0,9	-0,07	0,02	0,3	1,3	0,4	0,5
Всего по отрасли	1,8	1,2	1,3	0,1	0,2	0,3	0,5	0,6	0,6

Примечание: К — коэффициент, Н — соответствующая норма

Таблица 7

Динамика заработной платы предприятий ПСС

Форма собственности	Ср. зарплата персонала, тыс.руб.			Темпы роста, %	
	1994г	1пол.1995г	9мес.1996г	1пол.1995г к 1994г	9мес.1996г к 1пол.1995г
ГФП	121,3	202,6	417,4	167,0	206,0
АО (всего), в том числе по вариантам приватизации:	118,3	210,5	366,2	177,9	174,0
1-й	116,6	204,0	370,2	175,0	181,5
2-й	123,4	200,7	374,6	162,6	186,6
3-й	118,3	185,1	301,7	156,5	163,0
4-й	150,0	304,8	304,4	203,2	99,9
5-й	107,9	195,4	399,4	181,1	204,4
Всего по отрасли	119,3	208,3	383,6	174,6	184,2

пенно выходят из кризиса. Как и прежде, АО значительно опережали ГФП по отношению прибыли ко всем активам (в семь раз), прибыли к реализованной продукции (в 4,8 раза). рентабельности реализованной продукции (в 5,2 раза).

Наряду с положительными моментами в деятельности АО имелись и серьезные недостатки, в частности более быстрые темпы снижения удельного веса ВТ в общем объеме реализованной продукции, и особенно ее доли в общем объеме произведенной продукции (почти в три раза ниже, чем у ГФП). На наш взгляд, этот факт негативен как с точки зрения обороноспособности страны, так и эффективности для предприятия, поскольку российская военная техника обладает высокой конкурентоспособностью на мировом рынке. Более низкий уровень реализации товарной продукции свидетельствует о том, что конкурентоспособность выпускаемой АО продукции пока еще невысока. Следует отметить, что АО за рассматриваемый период получили на расширение воспроизводства несколько больше средств (льготные кредиты), чем ГФП, что, естественно, сказалось на повы-

шенном реформировании форм собственности внесло неразбериху в планирование и обеспечение предприятий оборонными заказами, привело к разрыву экономических связей между различными структурами в промышленности и науке, осложнило проблему сохранения мобилизационных мощностей, поскольку из-за недостатка средств большинство АО старается освободиться от них. Один из примеров разрыва взаимоотношений между производством и наукой — ситуация, сложившаяся на Калужском заводе телеграфной аппаратуры. После приватизации СКТБ "Сектор" резко изменило профиль своей деятельности, в результате чего завод едва не оказался без научной базы. Лишь благодаря инициативе части сотрудников СКТБ, которые создали самостоятельную группу и перешли работать на завод, эта проблема была решена. Аналогичная ситуация сложилась и у ПО "Старт" (Новгород), которая была разрешена лишь благодаря вмешательству Минобороны.

На втором этапе все эти недостатки усугубились, причем к ним добавились и другие. Продолжались падение производства, распродажа и сдача в

аренду основных фондов. Слабая обновляемость продукции, ее невысокая конкурентоспособность обусловили низкую рентабельность и уровень заработной платы. Все это усугубляется тем, что АО получают меньше государственных заказов, чем ГФП, и гораздо более скудно финансируются из госбюджета. В то же время без существенной поддержки государства они по-прежнему не могут конкурировать с иностранными производителями.

Анализ ситуации позволяет утверждать, что, несмотря на некоторые успехи на начальном этапе, основные цели приватизации: модернизация производства, создание класса собственников и др. — не достигнуты. Одна из причин этого — необоснованно высокие темпы ее проведения, обусловленные прежде всего политическими целями, стремлением покончить с "устаревшей" и неэффективной государственной формой собственности. Между тем государственная собственность, особенно в оборонном комплексе, существует во многих странах и, как показывает мировой опыт, может быть достаточно эффективной. Основная масса работников не получила от приватизации ни материальных, ни моральных выгод, ибо доставшаяся им часть собственности не давала возможности реально влиять на процесс управления предприятиями.

Для выправления ситуации, на наш взгляд, необходимо, с одной стороны, пересмотреть итоги приватизации, проведенной с явными нарушениями действующего законодательства, а с другой, усовершенствовать законодательную базу деятельности АО с целью расширения их прав и обеспечения контроля над ней основной массы работников. Крайне важно также четко организовать управление ГФП и теми предприятиями, контрольный пакет акций которых принадлежит государству, чтобы реально повысить эффективность их деятельности.

Производственные проекты АО «Петербургская телефонная сеть»

В нынешнем году АО "Петербургская телефонная сеть" собирается участвовать в двух крупных производственных проектах. Так, с руководством финской Nokia Cables ведутся переговоры о второй очереди завода "Нева-кабель" (цех по производству волоконно-оптического кабеля). Завод — совместное предприятие с Nokia Cables, где финской стороне принадлежит 51%. В начале прошлого года концерн Nokia продал свое подразделение Nokia Cables голландской фирме NKF, сосредоточив силы на производстве оборудования для мобильной связи. Новый владелец намерен вложить значительные средства в развитие Nokia Cables, в частности принято решение об увеличении выпуска оптоволоконного кабеля в два раза. Вполне возможно, что инвестиционные планы NKF затронут и "Неву-кабель". Российские соучредители СП настаивают на том, что строительство второй очереди целесообразно начать уже в нынешнем году. Предположительно, затраты на осуществление проекта составят 8–10 млн. долларов.

Второй проект — организация совместного с NEC производства цифровых АТС емкостью 100 тыс. номеров по технологии и из комплектующих NEC. Производство будет размещено на петербургском заводе "Охта". Уставной капитал СП составит 6 млн.долл. На первых порах производство будет чисто "отверточным". Со временем в оборудование АТС начнут включать российские комплектующие. По плану проект должен окупить себя в течение пяти лет.

Специальное приложение к "Коммерсантъ-daily", февраль 1997 г.

Дайджест